

### Freihandelsabkommen in Ostasien und die Zukunft des Welthandelssystems

Nabers, Dirk

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:  
GIGA German Institute of Global and Area Studies

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Nabers, D. (2005). Freihandelsabkommen in Ostasien und die Zukunft des Welthandelssystems. *Südostasien aktuell : journal of current Southeast Asian affairs*, 24(5), 25-37. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-339063>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

# Freihandelsabkommen in Ostasien und die Zukunft des Welthandelssystems

Dirk Nabers\*

## Einleitung

Seit dem Beginn der neunziger Jahre ist weltweit ein Trend zum Abschluss von regionalen Freihandelsabkommen (Free Trade Areas, FTA) sichtbar. Dabei handelt es sich um vertraglich geregelte Übereinkünfte zwischen zwei oder mehreren Staaten zum Abbau von Handelsbarrieren (zu einer Definition auch Urata 2002: 21). Es vergeht kein Tag, an dem die einschlägigen Wirtschaftsmedien einen Hinweis auf neue bi- oder multilaterale Verhandlungsrunden auslassen. So ist das Netzwerk sich überlappender Freihandelszonen kaum noch überschaubar. Allein 2003 wurden 18 neue Freihandelsabkommen bei der Welthandelsorganisation (WTO) gemeldet. Die Anzahl weltweit registrierter Freihandelszonen stieg damit auf 193 (zu den Zahlen WTO 2004: 68-69).

Die Gründung bilateraler Freihandelszonen in allen Erdteilen begann Anfang der neunziger Jahre. Die Ursachen dieser Welle vornehmlich bi- und trilateraler Initiativen lassen sich jedoch auf Ereignisse in den achtziger Jahren zurückführen. Drei Entwicklungen sind dabei von Bedeutung: Erstens der schleppende Fortschritt multilateraler Verhandlungen, erkennbar an der ergebnislos abgeschlossenen GATT-Ministerkonferenz von 1982. Es dauerte acht Jahre, bis die Uruguay-Runde des GATT zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden konnte. Die WTO ersetzte das GATT 1995 und die Initiierung einer neuen Liberalisierungsrunde in Seattle 1999 schlug fehl. Erst auf der Doha-Ministerkonferenz vom November 2001 konnte eine neue Zollsenkungsrunde in Gang gebracht werden. Zweitens das Streben der EG nach der Vervollendung des Binnenmarktes, ausgedrückt durch die Einheitliche Europäische Akte von 1986 und die Maastricht-Konferenz von 1992, und drittens die veränderte Rolle der USA. Nachdem man zuvor als Protagonist multilateraler Abschlüsse aufgetreten war, begann man in Washington Mitte der achtziger Jahre mit Verhandlungen über bilaterale Frei-

handelsabkommen. Eine erste Übereinkunft wurde 1985 mit Israel getroffen. Es folgten ein Abkommen mit Kanada 1988 und das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) mit Kanada und Mexiko 1994. Die Entwicklung gipfelte in der Aufnahme von Gesprächen über eine Amerikanische Freihandelszone (FTAA), die den nördlichen und südlichen Teil des Kontinents umfassen würde (vgl. zu den globalen Entwicklungen umfassend WTO 2003: Kap. 3a). In der Folge war es für die amerikanische Regierung kaum noch möglich, von anderen Staaten glaubhaft den Verzicht auf eigene regionale Integrationsinitiativen zu fordern.

Insbesondere in der westlichen Hemisphäre und in Asien steigt die Zahl verhandelter Freihandelsabkommen beständig. An erster Stelle sind hier abermals die USA zu nennen, die im letzten Jahr Freihandelsabkommen mit Chile und Singapur unterschrieben haben, ihre Verhandlungen mit El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua zur Gründung einer Zentralamerikanischen Freihandelszone (CAFTA) abschließen konnten, Gespräche mit Australien, Marokko, den fünf Mitgliedern der Südafrikanischen Zollunion (SACU) begannen und ihre Absicht erklärten, entsprechende Verhandlungen mit Panama, Bolivien, Kolumbien, Ecuador, Peru, Bahrain und Thailand aufzunehmen. Die amerikanisch-australische Freihandelszone wird bereits am 1. Januar 2005 in Kraft treten.

Auch die Europäische Union (EU) hat in den vergangenen Jahren durch eine Reihe von Abkommen auf sich aufmerksam gemacht, darunter mit der Türkei, Mexiko, Südafrika und Chile. Euro-mediterrane Übereinkünfte wurden ebenfalls bereits geschlossen oder befinden sich im Verhandlungsstadium. Diese ersetzen die einseitigen Verträge der siebziger Jahre. Darüber hinaus werden zwischen der EU und den AKP-Staaten die post-Lomé Cotonou-Verträge auf der Basis gegenseitiger Zugeständnisse verhandelt (dazu WTO 2003: 46).<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Am 23. Juni 2000 wurde in Cotonou das Partnerschaftsabkommen zwischen der Europäischen Union und afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten (AKP-Staaten) unterzeichnet. Es handelt sich hier um ein Rahmenabkommen, das sich in der Praxis erst beweisen muss. Es ersetzt die Lomé-Verträge der siebziger Jahre. Die Lomé-Verträge basierten auf dem Präferenzzollsystem. Die AKP-Staaten erhielten zwar Marktzutritt für einen Großteil ihrer Produkte, diese wurden jedoch einseitig und selektiv von den EU-Mitgliedstaaten festgelegt. Dadurch blieben vielfach europäische Hürden für AKP-Produkte bestehen, die einen komparativen Vorteil hatten. Durch Cotonou wird nun dieses Präferenzzollsystem ab 2008 schrittweise in Freihandelsabkommen mit den regionalen Wirtschaftspartnerschaften (WPAs) mit langen Übergangsfristen für die AKP-Staaten umgewandelt. Am Ende sollen EU-Produkte zu denselben Bedingungen auf den AKP-Markt kommen.

**Tabelle 1: Freihandelsabkommen innerhalb der ASEAN+3**

Verhandlungspartner	Status
<b>ASEAN-China</b>	implementiert ab 2005 (2004 Early Harvest Programme)
ASEAN-Indien	in Verhandlung
ASEAN-Japan	Abschluss 2012-2017 geplant
ASEAN-Südkorea	in Diskussion
ASEAN-Sri Lanka	in Diskussion
<b>China-ASEAN</b>	implementiert ab 2005 (2004 Early Harvest Programme)
China-Australien	in Verhandlung
China-Neuseeland	in Verhandlung
China-Chile	in Verhandlung
China-Golfkooperationsrat	in Verhandlung
China-Hongkong	in Kraft seit 1. Januar 2004 (CEPA)*
China-Japan-Südkorea	in Diskussion
China-Thailand	in Kraft seit 1. Oktober 2003 (Landwirtschaft)
<b>Japan-ASEAN</b>	Abschluss 2012-2017 geplant
Japan-China-Südkorea	in Diskussion
Japan-Philippinen	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2005
Japan-Malaysia	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2005
Japan-Mexiko	Unterzeichnung September 2004
Japan-Singapur	in Kraft seit April 2004
Japan-Südkorea	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2005
Japan-Taiwan	in Diskussion
Japan-Thailand	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2005
Japan-USA	in Verhandlung
<b>Südkorea-ASEAN</b>	in Diskussion
Südkorea-Chile	Abschluss 1. April 2004
Südkorea-China-Japan	in Diskussion
Südkorea-Japan	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2005
Südkorea-Singapur	in Verhandlung, Abschluss geplant bis Ende 2004
Südkorea-Taiwan	in Diskussion
Südkorea-Thailand	in Diskussion
Südkorea-USA	in Diskussion

\* CEPA = Closer Economic Partnership Agreement.

Quelle: BDI, *Internationale Märkte 2004*, aktualisiert und erweitert.

Obwohl die Anzahl der insgesamt abgeschlossenen Freihandelsabkommen noch immer niedriger ist als in anderen Regionen, stieg sie auch in Ostasien in den letzten Jahren vergleichsweise stark an. Bald wird die Mongolei das einzige Mitglied der WTO sein, das nicht gleichzeitig Mitglied einer regionalen FTA ist. Allein die Staaten der ASEAN+3 (ASEAN + China, Japan und Südkorea) verhandeln untereinander und mit Drittstaaten über nicht weniger als 25 FTA (Stand September 2004) (siehe Tabelle 1).

Weltweit wurden im Jahr 2000 rund 43% des Handels innerhalb von regionalen Freihandelszonen abgewickelt. Sollten alle im Jahr 2003 verhandelten Abkommen bis 2005 abgeschlossen werden, wird sich der Anteil auf über 50% erhöhen (siehe Tabelle 2).

Von vielen Beobachtern wird diese Entwicklung als gefährlich für die Entwicklung des multilateralen Welthandelssystems angesehen (vgl. beispielsweise die kritische Einschätzung von Bhagwati und Panagariya 2003).

**Tabelle 2: Anteil des Handels in regionalen Freihandelszonen am gesamten Warenimport (2000 und 2005)**

	2000	2005
Westeuropa	64,7	67,0
Transformationsländer	61,6	61,6
NAFTA	41,4	51,6
Afrika	37,2	43,6
Mittlerer Osten	19,2	38,1
Lateinamerika	18,3	63,6
Asien	5,6	16,2
Welt	43,2	51,2

Quelle: WTO 2003: 48.

So warnt die Asian Development Bank (ADB) in ihrem Entwicklungsbericht von 2002: „Global multilateral trading arrangements offer the best prospect for reducing barriers to trade and achieving the greatest gains

from trade liberalization.“ Allerdings weist sie ebenfalls auf die Möglichkeit von Freihandelsabkommen in Zeiten eines stagnierenden Welthandelssystems hin: „Preferential trade agreements (PTAs) are a second-best means of achieving trade liberalization“. (ADB 2002: Kap. III)

In der folgenden Analyse soll am Beispiel Ostasiens nach den Gründen für den Abschluss von Freihandelsabkommen gefragt werden. Dabei wird der Blick zunächst auf die allgemeinen Vor- und Nachteile verschiedener Formen des Freihandels gerichtet, um dann die Defizite des heutigen Welthandelssystems gegen den Nutzen regionaler Handelsübereinkünfte abzuwägen. Die beiden zentralen, eng miteinander verknüpften Fragen lauten, ob regionale Freihandelszonen eine tiefere Integration ermöglichen als die WTO und ob durch regionale Integration der Abschluss globaler Übereinkünfte forciert oder etwa gefährdet wird.

## Theorie des Freihandels

Die allgemeine Überzeugung in der Theorie des Freihandels lautet, dass dezentrale Planung und freier Leistungswettbewerb in einem durch den Markt regulierten Preissystem sowohl für die Weltwirtschaft als auch für den nationalen Wirtschaftsraum vorteilhaft sind. Zusammengefasst ermöglicht Freihandel

- eine produktivitätssteigernde Spezialisierung, indem sich ein Land auf die Produktion jener Güter konzentrieren kann, die es mit vergleichsweise geringeren Kosten herstellen kann als andere; damit wird die effizientere Nutzung von Ressourcen sichergestellt;
- die Erhöhung des Wettbewerbs und die bessere Versorgung einer Volkswirtschaft mit Gütern; die Möglichkeit zu friedlichem Oligopolverhalten und dauerhafter Monopolisierung einer Volkswirtschaft werden dadurch reduziert;
- die kostengünstige Produktion marktgerechter, innovativer Produkte und steigert damit die Anpassungsflexibilität von Unternehmen (Berg 1990: 460-461).

Solange sich der Außenhandel frei von staatlichen Eingriffen vollzieht, ist theoretisch sichergestellt, dass er eine Wohlstandssteigerung in allen miteinander verbundenen Volkswirtschaften bewirkt. Es hat sich jedoch herausgestellt, dass eine solche friedliche internationale Tauschgesellschaft eine Utopie ist. Gegner des Außenhandels führen an, dass ein freier Außenhandel Arbeitsplätze im Inland zerstört, indem es durch Wettbewerb zunächst zu einem Preisrückgang beim erzeugten Produkt und dann zu einem Rückgang der inländischen Erzeugermenge kommt (Mankiw 2001: 209-210). Dabei wird übersehen, dass durch Freihandel häufig auch Arbeitsplätze entstehen, indem in einem nicht konkurrenzfähigen Industriesektor die Importe wachsen, damit das Einkommen im Ausland ansteigt und mittelfristig die Exporte in konkurrenzfähigeren Sektoren ebenfalls ansteigen werden. Im Normalfall wechseln Arbeitnehmer

dann aus einem nicht konkurrenzfähigen in ein konkurrenzfähigeres Marktsegment. Dadurch wird Strukturwandel angetrieben und die Innovationskraft einer Volkswirtschaft verstärkt.

Allzu oft ist es indes schwierig, in bi- und multilateralen Übereinkünften zur Handelsliberalisierung allein auf solche marktwirtschaftlichen Prozesse zu verweisen. Von Gegnern des Freihandels werden Argumente vorgebracht, die über diesen Prozess hinausgehen. So lautet ein solches Argument gegen unkontrollierten Freihandel, dass ein Industriezweig wichtig für die nationale Sicherheit sei. Dies betraf in der Vergangenheit den Stahlsektor, immer häufiger aber auch zukunftsweisende Technologien. Außerdem verlangen junge Industriezweige Hilfestellung in der Anfangszeit ihrer Produktion (Friedrich List entwickelte im 19. Jahrhundert das so genannte „Erziehungszollargument“; dazu Mankiw 2001: 211; auch Henrichsmeyer, Gans und Evers 1991: 284). Schließlich wird oft auf unfairen Wettbewerb verwiesen, wenn gegen den Freihandel argumentiert wird. Wettbewerbsverzerrungen können entstehen, wenn in verschiedenen Ländern unterschiedliche Gesetze und Regulierungen bestehen. Vor allem Steuervergünstigungen führen dazu, dass Unternehmen im internationalen Vergleich Wettbewerbsnachteile sehen und von ihren Regierungen protektionistische Maßnahmen fordern (zum Protektionismus Berg 1990: 461-462; umfassend Bender 1990).

Nun ist eine Institutionalisierung des Freihandels sowohl im multilateralen, globalen als auch im bilateralen und regionalen Rahmen denkbar. Regionale Freihandelsabkommen werden in der ökonomischen Theorie als „zweitbeste“ Lösung betrachtet. Wo politische Widerstände gegen umfassende Liberalisierungsschritte bestehen, kann im Sinne einer nationalen Wohlfahrtssteigerung nach selektiven Lösungen gesucht werden (WTO 2003: 49). Das WTO-Reglement (Artikel XXIV des GATT und Artikel V des GATS) erkennt eine mögliche Rolle regionaler Freihandelsabkommen innerhalb des Welthandelssystems an, obwohl diese eine Abkehr von der so genannten „Meistbegünstigungsklausel“ des Vertragswerks darstellen. Voraussetzung für die Anerkennung von regionalen Freihandelszonen durch die Welthandelsorganisation ist der Abbau von Handelsbarrieren in möglichst allen Sektoren, wobei die Außenzölle der Vertragsparteien nicht angehoben werden dürfen.

In der Analyse von Freihandelszonen wird entsprechend der oben beschriebenen Vorteile von Liberalisierungsschritten zwischen Handel erzeugenden (*trade creation*, Aufschließungseffekte) und Handel umleitenden Effekten (*trade diversion*, Abschließungseffekte) unterschieden. Aufschließungseffekte beziehen sich auf eine Situation, in der durch die Beseitigung von Handelshemmnissen neue Handelsbeziehungen entstehen, welche die Inlandsnachfrage von kostengünstiger Inlandsproduktion auf kostengünstigere Auslandsproduktion verlagern. Hingegen wird durch Abschließungseffekte die Protektion inländischer Anbieter gegenüber kostengünstigeren Drittländer-Produzenten verstärkt, da ein zollgeschützter Markt um die Märkte der übrigen Mitgliedsländer einer Freihandelszone ausgewei-

tet wird, sodass sich die Nachfrage von der kostengünstigeren Drittlandproduktion auf die kostenünstigere Mitgliedslandproduktion verlagert. In diesem Fall zeitigt die Gründung von Freihandelszonen negative Wohlfahrtswirkungen sowohl in dem importierenden als auch im exportierenden Land (WTO 2003: 58-59; Bender 1990: 472-473). Letztlich wird damit auch struktureller Wandel und Innovationskraft gehemmt, indem teureren, mitunter veralteten Produkten der Vorzug vor günstigen und innovativen Produkten gegeben wird. Werfen wir vor dem Hintergrund dieser kurzen theoretischen Erläuterungen nun einen Blick auf die Entwicklung von Freihandelszonen in Ostasien.

## Freihandel in Ostasien

### Regionale Strukturen

Die sechziger und siebziger Jahre erlebten erstmals einen „Dritte-Welt-Regionalismus“. Zahlreiche regionale Kooperationsgebilde wurden geschaffen. „Süd-Süd-Kooperation“ hieß die Zauberformel, die zum Aufbrechen des asymmetrischen Nord-Süd-Entwicklungsgefälles führen sollte und die Schaffung der viel beschworenen „Neuen Weltwirtschaftsordnung“ im Auge hatte. Initiativen eines „Dritte-Welt-Syndikalismus“ (Rüland 1995: 3) wie der „Blockfreienbewegung“ oder der „Gruppe der 77“ erwiesen sich jedoch aufgrund ihrer Heterogenität als wenig effektiv. Mit der Gründung der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) im August 1967 schufen auch in Südostasien fünf Staaten – Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur und Thailand – eine subregionale Kooperationsgemeinschaft, die ausschließlich aus „Entwicklungsländern“ bestand. 1984 trat Brunei, 1995 Vietnam der ASEAN bei (vgl. zu den Umständen und zu einer Bewertung der Erweiterung: *Asian Bulletin* 1995). Im Juli 1997 ließen Laos und Myanmar die Mitgliederzahl auf neun ansteigen, 1999 folgte Kambodscha, sodass seither alle Staaten der südostasiatischen Subregion unter einem Dach versammelt sind.<sup>2</sup>

In den ersten 30 Jahren ihres Bestehens lagen die Erfolge der ASEAN zweifellos eher im sicherheitspolitischen denn im handelspolitischen Bereich. Seit Beginn der neunziger Jahre ist jedoch ein globaler Trend in Richtung auf die Stärkung regionaler Handelsabkommen feststellbar. Von besonderer Wichtigkeit auf ökonomischem Gebiet ist dabei neben der EU, NAFTA (USA, Kanada und Mexiko) und MERCOSUR (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) seither auch die 1992 initiierte ASEAN Free Trade Association (AFTA), die sich aus den Mitgliedern der ASEAN zusammensetzt (Umfassend zu den ersten Jahren der AFTA auch schon Nabers 1997).

Damit sind in Südostasien seit der ersten Hälfte der neunziger Jahre Ansätze eines einheitlichen, juristisch durch zwischenstaatliche Verträge und korrelierende na-

tionale Gesetzgebungen ausgestalteten Integrationsgefüges in Sicht. Integration stellt sich dort seither als ein Geflecht multilateraler Akte, Regeln und Verfahren dar, deren Verbindlichkeit durch rationale Belohnungserwartungen gewährleistet wird.

Stand und Perspektiven handelspolitischer Kooperation in der Region sollen hier anhand von sechs Variablen näher beleuchtet werden:

1. Freier Verkehr von Waren und Dienstleistungen;
2. Freier Kapitalverkehr;
3. Freier Verkehr von Arbeitskräften;
4. Bildung supraregionaler Institutionen;
5. Monetäre Koordinierung und
6. Fiskale Integration.

Diese sechs Variablen beschreiben den tatsächlichen Integrationsprozess besser als die Unterscheidung verschiedener Integrationsstufen (Freihandelszone, Zollunion, Gemeinsamer Markt, Wirtschafts- und Währungsunion, Vollunion) (vgl. etwa klassisch Balassa 1961 und Behrens 1981; zu einer neueren Analyse auch Urata 2002). Analysiert man die sechs Variablen im Einzelnen für die AFTA, so konnte vor allem bei der Betrachtung der Punkte 4. bis 6. im ersten Jahrzehnt ihres Bestehens noch nicht von einem ökonomischen Integrationsprozess in Südostasien gesprochen werden. Weder gibt es von Seiten der ASEAN Anstrengungen auf dem Gebiet supraregionaler Institutionen zu verzeichnen noch in den Bereichen der monetären oder fiskalen Koordinierung einzelstaatlicher Maßnahmen.

Ebenso stimmen die Punkte 1. bis 3. pessimistisch. Das ursprünglich auf dem Singapur-Gipfel 1992 vorgestellte AFTA-Konzept geht von einem Zollabbau über 15 Jahre aus (Common Effective Preferential Tariff Scheme, CEPT) (detailliert zum CEPT Lee 1994; auch WTO 2003: 54-55). Die Zölle für alle Industriegüter sollten bis zum Jahre 2008 auf 0 bis 5% fallen. Auch die nichttarifären Handelshemmnisse sollten bis dahin aus dem Weg geräumt sein. Von der Liberalisierung ausgenommen sollen lediglich Agrarprodukte und Dienstleistungen sein. Die Planung lautete, dass Zölle über 20% einen zweistufigen Abbau durchlaufen: Zunächst sollten sie innerhalb von fünf bis acht Jahren auf 20% gesenkt werden, um in den folgenden sieben Jahren auf 0 bis 5% gedrückt zu werden (ASEAN Sekretariat 1993). Später wurde die Ziellinie von 2008 zweimal korrigiert – zunächst auf 2003, dann auf 2002 (Soesastro 2002). Seit 2002 ist die ASEAN für sechs ihrer Mitglieder eine Freihandelszone.

Den AFTA-Teilnehmern wurde von vornherein die Möglichkeit eingeräumt, „sensitive“ Produkte zeitweilig aus dem CEPT herauszunehmen. Diese Temporary Exclusion List (TEL) wies für die einzelnen Mitgliedstaaten folgende Anzahl von Produkten aus: Singapur 0, Thailand 118, Brunei 208, Malaysia 627, Philippi-

<sup>2</sup>Auf ihrem ersten informellen Gipfeltreffen in Jakarta am 30. November 1996 einigten sich die sieben Staats- und Regierungschefs der ASEAN-Mitglieder darauf, Kambodscha, Laos und Myanmar gleichzeitig in die ASEAN aufzunehmen. Aufgrund des Konfliktes in Kambodscha wurde die Aufnahme jedoch verschoben. Vgl. *Image of Indonesia* 1996; vgl. zum letztgültigen Beschluss *Frankfurter Rundschau* 1997.

nen 714 und Indonesien 1.654 (Wallraf 1996). Darüber hinaus wurde auf dem Singapur-Gipfel beschlossen, dass die einzelnen ASEAN-Mitglieder entsprechend ihres wirtschaftlichen Entwicklungsstandes den Beitritt zum CEPT zu unterschiedlichen Zeitpunkten vollziehen: Singapur und Malaysia 1993, Brunei 1994, Indonesien und Thailand 1995 für die Produkte mit einem Ausgangszoll unter 20% sowie 1998/99 für die Produkte mit einem Ausgangszoll über 20%, schließlich die Philippinen im Jahre 1996 (WTO 2003). Auf dem 7. Treffen des AFTA-Rates im September 1995 wurde festgelegt, dass das neue ASEAN-Mitglied Vietnam zwischen 1996 und 2006 sein eigenes Paket von Zollreduzierungen realisiert (vgl. Presserklärung 1995). Für Laos und Myanmar wurde die Ziellinie auf 2008 festgeschrieben, für Kambodscha auf 2010 (Soesastro 2002: 40-41).

Hinsichtlich des ersten Kriteriums ist also unter allen sechs Variablen der größte Fortschritt zu verzeichnen. In der für den Zollabbau vorgesehenen Güterliste waren immerhin 84% der in der ASEAN gehandelten Güter enthalten. Große Erfolge wurde schon in den ersten Jahren nach Singapur verzeichnet: Die Intra-ASEAN-Exporte von CEPT-Produkten sind 1995 real um 21% von 49,1 Mrd. auf 59,3 Mrd. US\$ gestiegen. Ebenso deutlich wird die Expansion des Handels innerhalb der ASEAN, betrachtet man die Im- und Exporte zwischen den sog. ASEAN-4 (Thailand, Malaysia, Indonesien und die Philippinen): Die Importe erreichten 1995 eine Höhe von 195 Mrd. US\$, was einen Anstieg von 15,4% bedeutet. Die Exporte wuchsen um 23,7% auf ein Niveau von 193 Mrd. US\$ (Ikeshita 1996). Der Grund hierfür muss neben der anlaufenden Handelsliberalisierung vor allem auch in einem veränderten Muster internationaler Spezialisierung gesucht werden. Die traditionelle vertikale Struktur – Export von primären Gütern und Import von Konsumgütern – wurde durch einen horizontalen Typus abgelöst, der durch wechselseitigen Im- und Export von Produkten gekennzeichnet ist. Unterstrichen wird diese Entwicklung durch einen Anstieg des Handels innerhalb der AFTA-Staaten von jährlich 18,5% in der Periode 1990 bis 1995. Die Abhängigkeit vom Intra-AFTA-Handel betrug schon 1995 21% und überstieg damit den Wert der NAFTA (20,7%) (vgl. zu den Zahlen ebd.). Dieser erfreulichen Aussicht eines zollfreien intraregionalen Handels steht gleichwohl noch immer das Problem individuell differierender Außenzölle der AFTA-Staaten gegenüber. Zollsenkungen beziehen sich lediglich auf Produkte, die mit einem Anteil von mindestens 40% innerhalb der ASEAN hergestellt wurden.

Diese Entwicklung hat sich in den Folgejahren bestätigt. 2001 umfasste die Liste der zollfreien Produkte innerhalb der ASEAN 56.082. Das sind 84% aller Zolllinien innerhalb der Gemeinschaft. Nach und nach werden die temporär von der so genannten „Inclusion List“ ausgenommenen Zölle abgebaut. Sie umfassten vor dem Inkraft-Treten der AFTA 2002 noch 14,6% der Zolllinien. Allein die in der „Sensitive List“ aufgeführten Agrarprodukte besitzen eine längere „Schonzeit“ und müssen innerhalb der ASEAN-6 erst bis 2010 abgebaut worden sein. Die Frist für Vietnam liegt hier bei 2013, bei 2015

für Laos und Myanmar und bei 2017 für Kambodscha (Soesastro 2002: 41).

Was die Probleme der AFTA anbetrifft, so lagen diese von Anfang an darin, dass jedes Land bestimmte Industrien für sich selbst als wichtig ansieht. Malaysia beispielsweise verfolgt eine Ausweitung seiner petrochemischen Industrie und des nationalen Autoprogramms. Der singapurische Vize-Premier Lee Hsien Long drückt den Standpunkt des Stadtstaates aus:

Our interest is the overall prosperity of the Singapore economy, not a particular industry which is unable to compete. (Keng 1996)

Was für Singapur gilt – so die Folgerung – gilt auch für die anderen AFTA-Staaten. Gleichwohl besteht nach wie vor große Uneinigkeit hinsichtlich technischer Standards und grundlegender Prinzipien der Harmonisierung, auf den Gebieten des freien Kapitalverkehrs sowie bei der Anstellung von Personal aus anderen AFTA-Staaten (vgl. zur Bewertung des Integrationsprozesses Proff und Proff 1996: 393-394).

Ein weiteres wichtiges Problem der ASEAN liegt schließlich in der kontinuierlichen Vernachlässigung der enormen Einkommensdisparitäten von Stadt und Land. Als Ergänzung zur AFTA werden daher seit 1989 subregionale Wachstumsregionen eingerichtet (Rohlen 1993). Das Dreieck Singapur-Johor-Riau (Indonesia-Malaysia-Singapur Growth Triangle) zeitigt dabei schnell substantielle Wachstumsergebnisse. Es war 1989 von Singapur initiiert worden, das sich neuen Raum für Industrieansiedlung, billige Arbeitskräfte und Ressourcen versprach. Indonesien und Malaysia erhofften sich hingegen den Zugang zu den finanziellen, kommerziellen und technologischen Potenzialen des Stadtstaates (Südhoff 1995: 290). Andere – wie das „nördliche Wachstumsdreieck“ Penang-Medan-Südthailand (Northern Triangle; offiziell: Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle) oder die East Asian Growth Area (EAGA), die eine Verflechtung von Mindanao, Sulawesi, Kalimantan, Brunei und der beiden ostmalayischen Staaten Sabah und Sarawak anstrebt – befinden sich noch im Stadium der Planung. Die Motive sind zumindest im Falle des „nördlichen Wachstumsdreiecks“ ähnlich wie beim Dreieck Singapur-Johor-Riau, wobei hier der industrielle Norden Malaysias als Triebkraft fungieren soll. Die EAGA dagegen ist ein erster Versuch, komparative Vorteile eher weniger entwickelter und peripherer Regionen in Indonesien (Nordsulawesi, Kalimantan), Malaysia (Sabah, Sarawak), den Philippinen (Mindanao) und Brunei durch Förderung von Land- und Forstwirtschaft, Grundstoffindustrie und Touristik zu erschließen. Das Problem der Einkommensdisparitäten und unterschiedlichen Entwicklungsstufen in Stadt und Land können die Wachstumsregionen gleichwohl auch nur zum Teil abschwächen. Rüländ urteilte damals entsprechend:

Die neuere Welle von Wachstumszonen [...] verfolgt im Wesentlichen Funktionen der Hinterlanderschließung. Angesichts wachsender innerstaatlicher Entwicklungsdisparitäten verdeutlichen sie die Hilflosigkeit der Zentral-

regierungen, ihren Peripherien ausreichende Wachstumsimpulse zu vermitteln. (Rüland, 1995: 8)

Eine neue Dimension solcher Wachstumszonen wurde gleichwohl am Beispiel der auf dem Bangkok-Gipfel 1995 initiierten Zusammenarbeit in der Mekong-Region deutlich. Dabei handelte es sich um einen Plan, die Ressourcen der ASEAN und nach Möglichkeit auch Japans, Südkoreas und Chinas für Infrastrukturprojekte in der Subregion („Greater Mekong Subregion“) zu bündeln. Bei diesem Unternehmen zur Durchführung von Entwicklungsprojekten in den Bereichen Umweltschutz, Human Resources Development, Handel, Investitionen und Tourismus handelte es sich um ein gemeinsames Vorgehen der sog. EAEC-(East Asian Economic Caucus-)Staaten, einer vom malaysischen Premier Mahathir ins Spiel gebrachten, stark kritisierten, rein ostasiatischen Alternative eines Wirtschaftsblocks zur APEC (Pretzell 1996: 13).

Die weitere Institutionalisierung des EAEC war indes erst unter dem Eindruck der Asienkrise möglich. Mit der Asienkrise, die mit der Abwertung des thailändischen Baht im Juli 1997 begann und schnell auf die meisten Ökonomien Ostasiens übergriff, hat in der Region eine dynamische Entwicklung internationaler Institutionenbildung eingesetzt. Dabei ist insbesondere das 1997 initiierte Forum der ASEAN+3 zu nennen, das sich in den Folgejahren deutlich profilieren konnte (zu ASEAN+3 Nabers 2003 und Nabers 2004). Erstens erhoffen sich offensichtlich alle teilnehmenden Staaten von der Zusammenarbeit die bessere Erreichung politischer Ziele; dies sind auf Seiten Chinas, Japans und Koreas der Abbau von Handelshemmnissen, Schutz bei Direktinvestitionen und vor Piraterie, Erschließung von Absatzmärkten sowie der Zugang zu Rohstoffmärkten und günstigen Arbeitskräften, auf Seiten der ASEAN die Hoffnung auf japanischen Kapital- und Technologietransfer und ein höheres Maß an Sicherheit vor regionalen Währungskrisen. Zweitens zeigt sich vor allem in Bezug auf Japan, dass eine größere Autonomie von den USA und globalen Finanzinstitutionen wie dem IWF eine Rolle bei der Errichtung der ASEAN+3 gespielt hat.

Handelspolitische Ziele spielen in dem Forum aber bisher eine untergeordnete Rolle. Sie können mitunter im bilateralen Rahmen besser geregelt werden; die seit Ende der neunziger Jahre verhandelten Freihandelsabkommen belegen dies. Werfen wir abschließend einen Blick auf die bilateralen Strukturen der Handelsliberalisierung in Ostasien, um auf dieser Grundlage die Frage nach der künftigen Richtung der Region im Welthandelssystem beantworten zu können.

## Bilaterale Strukturen

Seit den neunziger Jahren stehen auch bilaterale Freihandelsinitiativen auf der politischen Agenda der wichtigsten Staaten in Ostasien ganz oben. Vor allem die Staaten der ASEAN+3 taten sich hier hervor, wobei Singapur seit 1999 die stärkste Aktivität auf diesem Gebiet zeigt. Der Stadtstaat hat seither Abkommen mit Neuseeland, Japan, der Europäischen Freihandelszone

EFTA, Australien, den Vereinigten Staaten und Jordanien abgeschlossen (Stand September 2004). Verhandlungen über die Gründung einer Freihandelszone laufen durch die ASEAN mit der Volksrepublik China, Bahrain, Kanada, Ägypten, Indien, Südkorea, Mexiko, Neuseeland und Chile, Panama und Sri Lanka (Überblick MOTAI 2004).

Daneben tun sich aber auch die bedeutendsten Ökonomien in Ostasien – China, Japan und Südkorea – mit immer neuen Initiativen hervor. China verhandelt mit Neuseeland, Australien, Chile, dem Golfkooperationsrat und Südafrika über den Abschluss eines entsprechenden Abkommens. In einem von den Nachbarstaaten viel beachteten Schritt vereinbarten die Volksrepublik China und die ASEAN darüber hinaus am 5. November 2002 in Phnom Penh eine Rahmenvereinbarung zum Abschluss einer „umfassenden Wirtschaftspartnerschaft“ (Übereinkunft in ASEAN 2002). Im Oktober 2003 verabschiedeten beide Seiten ein Zusatzprotokoll zu dieser Übereinkunft, das ab dem 1. Januar 2004 ein so genanntes „early harvest programme“ als Bestandteil einer Freihandelszone initiiert. Dabei handelt es sich vornehmlich um ein Zugeständnis Chinas an die Mitglieder der ASEAN. Obwohl die FTA erst ab dem 1. Januar 2005 implementiert werden soll, wurden die Zölle auf eine Reihe von Agrarprodukten und Fertigwaren schon ein Jahr früher gesenkt. Die Übereinkunft ermöglicht es der ASEAN, bestimmte Produkte zollfrei nach China zu exportieren. Aber auch die ASEAN-Staaten kamen China entgegen, indem sie die Zölle auf bestimmte landwirtschaftliche Produkte entfernten (zu dem Protokoll ASEAN 2003; außerdem XNA 2004a). Die Freihandelszone zwischen China und der ASEAN schafft den – gemessen an der Bevölkerungszahl – größten Markt der Welt, mit 1,7 Milliarden Konsumenten und einem Bruttoinlandsprodukt von mehr als zwei Billionen US-Dollar. Die Freihandelszone für Waren soll – zunächst für die ersten sechs Mitglieder der ASEAN (Brunei, Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur und Thailand) – bis 2010 etabliert sein.

Die wirtschaftlichen Vorteile einer chinesisch-südostasiatischen Freihandelszone reichen von einem wachsenden bilateralen Handel und höheren wechselseitigen Investitionen bis zu einer größeren Effizienz. Kurzfristige Probleme erwachsen aus dem erhöhten Wettbewerb, der höhere Kosten erzeugen kann, wenn Produktion in das kostengünstigere Ausland verlagert wird. Zusammen mit dem Verlust von Zolleinnahmen für den betroffenen Staat kann es kurz- und mittelfristig in bestimmten Sektoren zu erhöhter Arbeitslosigkeit kommen (Cheng 2003: 229). Was den bilateralen Handel betrifft, so sind jedoch die ersten Auswirkungen des „early harvest programme“ schon spürbar. In der ersten Hälfte von 2004 stiegen die chinesischen Importe von Früchten und Gemüse aus Südostasien um 38,7% auf 330 Mio. US\$. Die Exporte stiegen um 33,9% und erreichten 270 Mio. US\$. Die Preise für diese Güter fielen in Beijing zum Teil bis 50% (die offiziellen Zahlenangaben der chinesischen Zollverwaltung finden sich in *China Daily* 2004a).

Vor dem Hintergrund dieser positiven Entwicklung zeigt sich Beijing in Bezug auf mögliche andere Freihandelsinitiativen überaus aktiv:

- China und Australien arbeiten an einer Durchführbarkeitsstudie, die 2005 vorliegen soll (DFAT 2003). Nach Angaben der australischen Regierung ist von einem schnellen Abschluss des Freihandelsabkommens auszugehen (*China Daily* 2004b).
- China und Neuseeland kamen im April überein, eine Durchführbarkeitsstudie zu erstellen und erste Verhandlungen aufzunehmen. Neuseeland war das erste westliche Land, das China als Marktwirtschaft anerkannt hat. Der Widerstand in Neuseeland gegen den Abschluss eines Freihandelsabkommens kommt aus dem Kreis der Gewerkschaften und von Umweltverbänden. Eine Überschwemmung des neuseeländischen Marktes mit günstigen chinesischen Produkten führe zu steigender Arbeitslosigkeit, so das Argument (vgl. *China Business Weekly* 2004).
- Ebenso wie Australien und Neuseeland will auch Chile der VR China den Status der Marktwirtschaft zuerkennen. Bereits im Oktober 2004 sollen die Ergebnisse einer Durchführbarkeitsstudie vorgelegt werden. Verhandlungen finden seit 2003 statt. Der Abschluss eines Abkommens wird für 2005 avisiert (*China Daily* 2004c).
- Anfang Juli 2004 unterzeichneten die chinesische Regierung und der Golfkooperationsrat (GCC)<sup>3</sup> eine Rahmenvereinbarung über Handels- und Investitionsbeziehungen sowie technische Zusammenarbeit. Auf dieser Grundlage wurde eine Kommission zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit eingesetzt und ein Konsultativmechanismus etabliert. Ferner wurden Gespräche zur Gründung einer Freihandelszone aufgenommen (*China Daily* 2004d).
- Ende Juni erkannte auch Südafrika Chinas Status als Marktwirtschaft an. Dieser Schritt war die Voraussetzung für die Aufnahme von Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen, da auf dieser Basis die Anerkennung gleicher wirtschaftlicher Prinzipien und Standards möglich wird (XNA 2004b).

Viele Beobachter sehen in dieser regen Aktivität Beijings ein Alarmsignal für die japanische Regierung. Die Devise müsse auch für Tokyo heißen, eine Abkehr vom Multilateralismus zu vollziehen und Freihandelsabkommen abzuschließen. Die Umsetzung dieser Strategie bedeutet jedoch eine Gefahr für lang gehegte außenhandelspolitische Prinzipien. Für Japan ist der Agrarmarkt traditionell das dominierende Thema, wenn es um umfassende Zollsenkungsschritte innerhalb der WTO geht. Dies ist mit ein Grund dafür, dass trotz steigenden Zeitdrucks keine Fortschritte bei der Liberalisierung des Agrarhandels im Rahmen der so genannten Doha-Runde der WTO erzielt werden konnten. Bei einem informellen Ministertreffen Mitte Februar 2003 in Tokyo wurde die verfahrenere Situation einmal mehr deutlich. Im Mittelpunkt der Kontroversen stand die Agrarpolitik Japans.

Die Vorlage des Vorsitzenden der WTO-Arbeitsgruppe für Landwirtschaft, Stuart Harbinson, forderte eine durchschnittliche Senkung aller landwirtschaftlichen Zölle in Höhe von 40 bis 60%. Dagegen sah Japan die Lösung in einem, wie es hieß, „ausgeglicheneren Ansatz“. Harbinsons Vorschlag würde den japanischen Reismarkt stark gefährden. Aus japanischer, aber auch aus europäischer Sicht bevorzugt der Entwurf einseitig Exportländer. Nichtkommerzielle Anliegen wie Umweltschutz und Lebensmittelsicherheit sowie die Multifunktionalität der Landwirtschaft würden dabei praktisch außer Acht gelassen (J.a., 4/2003, Ü 30).

In der Tat bleibt die japanische Landwirtschaft im internationalen Vergleich sehr stark vor internationaler Konkurrenz geschützt. Dies geschieht in Japan durch verschiedene und zum Teil sehr komplexe Zoll- und Quotensysteme, die über 200 Agrarprodukte erfassen. Die vom Gewicht abhängigen Einfuhrzölle rangieren zwischen 40,1% und 983,7% und liegen damit weit über dem durchschnittlichen Einfuhrzoll von 6,5% (vgl. *The Japan Times* 2000). Die japanische Regierung nennt vier Gründe für diese Maßnahmen:

1. die Multifunktionalität der Landwirtschaft,
2. Nahrungsmittelsicherheit,
3. die Beseitigung des Ungleichgewichts zwischen Agrarimporteuren wie Japan und Agrarexporteuren sowie
4. die Interessen der Konsumenten (MOFA 2000).

Insbesondere die Autarkie in der Versorgung mit Nahrungsmitteln spielt in Japan aufgrund der Insellage und des schwierigen Zugangs zu natürlichen Ressourcen außerhalb des Landes traditionell eine große Rolle (dazu Hemmert und Lützel 1998 und Bosse 1994). So ist es keine Überraschung, dass die Doha-Zollsenskungsrunde der WTO im September 2003 abermals an stark konträren Positionen hinsichtlich der künftigen weltweiten Regelung des Handels mit landwirtschaftlichen Produkten vorläufig scheiterte. Einmal mehr spielte Japan dabei mit einer starren Haltung in Bezug auf die Protektion des eigenen Agrarmarktes eine unrühmliche Rolle. Ein WTO-Grundsatzpapier forderte Höchstgrenzen für Einfuhrzölle und alternativ die Ausweitung von Importquoten. Tokyo hatte jedoch bereits im Vorfeld signalisiert, man werde die Forderungen zurückweisen (vgl. *The Japan Times* 2003a).

In dieser Haltung zeigt sich ein Kontinuum der japanischen Außenhandelspolitik. Dabei hatte Japan in den Zollverhandlungen der WTO seit deren Gründung am 1. Januar 1995 stets eine herausragende Rolle gespielt, sei es aufgrund eigener Zollsenskungsinitiativen oder auch nur, weil es sich gegen Anklagen anderer WTO-Mitglieder zur Wehr setzen musste. Ein Blick auf die vielfältig vorgebrachte Kritik an der japanischen Handelspolitik lässt insbesondere drei Problembereiche offenkundig werden:

- Japans Forderung nach einer „umfassenden Zollsenskungsrunde“ wird als Verzögerungstaktik gewertet.

<sup>3</sup>Der Golfkooperationsrat besteht aus Bahrain, Kuwait, Oman, Katar, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten.



Das Unmögliche werde als Ziel vorgegeben, um kleinen Schritten der Marktliberalisierung aus dem Weg gehen zu können.

- Japan habe den multilateralen Weg der Zollsenkung im Rahmen der WTO bereits zugunsten bilateraler Freihandelszonen aufgegeben.
- Japans Position könne nicht ernst genommen werden, solange der Agrarbereich aus den Verhandlungen herausgenommen werde (Zusammenfassung Kritik vgl. MOFA 2001).

Die japanische Regierung kontert die Argumentation seit langem mit dem Hinweis, eine neue Zollsenkungsrunde müsse das Problem des Marktzugangs ebenso berücksichtigen wie die Entwicklung neuer und die Stärkung bestehender Regeln. Darunter fallen Richtlinien für Investitionen, E-Commerce und Antidumping-Maßnahmen. Aus diesem Grunde sei es völlig abwegig zu behaupten, Japan fordere Unmögliches. Das Gleiche gelte auch für den Abschluss bilateraler Freihandelsabkommen. Diese würden nur komplementär zur WTO abgeschlossen und seien mit den Richtlinien der Welthandelsorganisation in jedem Fall konform. Was schließlich die Protektion des heimischen Agrarmarktes betreffe, so könne Japan diese Kritik leicht mit dem Hinweis auf seine Position als weltweit größter Importeur von Lebensmitteln abwehren. Gleichzeitig habe Japan die niedrigste Selbstversorgungsrate unter den Industrieländern. Auf dieser Grundlage müssten in den WTO-Verhandlungen auch Aspekte wie die „multifunktionale Rolle der Landwirtschaft“ berücksichtigt werden. Die Koexistenz der landwirtschaftlichen Sektoren aller WTO-Mitglieder müsse dabei gesichert sein (ebd.).

Auf der Grundlage dieser Politik schien es folgerichtig, dass Landwirtschaftsminister Yoshiyuki Kamei bei den Verhandlungen im mexikanischen Cancun im September 2003 eine dogmatische Haltung bezog. Eine weitere Liberalisierung des japanischen Reismarktes sei mit ihm nicht zu machen, so Kamei (vgl. *The Japan Times* 2003b). Doch seine Haltung gerät nicht nur international, sondern auch in Japan mehr und mehr unter Druck. Der Schutz der Landwirtschaft in Japan ist heute längst nicht mehr in allen Kreisen der Wirtschaft unumstritten. Der Ausschuss für Industriestruktur, ein beratendes Gremium des japanischen Ministeriums für Wirtschaft, Handel und Industrie, weist in einem Bericht auf die enormen Vorteile des Freihandels hin, von dem Japan letztlich in der Breite nur profitieren könne (vgl. *Asian Wallstreet Journal* 2001). Gleichwohl ist die Agrarlobby in Japan nach wie vor stark. Welch sensibles Thema der Agrarbereich für Japan ist, wird am deutlichsten bei der Betrachtung bilateraler Handelsdispute. Hier zeigt sich, dass Japan zu Konzessionen nicht bereit ist. Letztlich führt dies zu einer Suche nach Komplementärmechanismen in der japanischen Außenpolitik, die sich vornehmlich in der Errichtung bilateraler Freihandelszonen manifestiert.

Japan versucht seinen Handel seit der Asienkrise neben der multilateralen Initiative der ASEAN+3 vor allem durch bilaterale Arrangements voranzubringen. Die Regierungen Japans und Singapurs haben bereits Ende

September 2000 eine gemeinsame Studie vorgelegt, die die technische Durchführbarkeit einer bilateralen Freihandelszone untersucht (Desker 2004: 11-12). Der von Regierungsbeamten, Akademikern und Wirtschaftsvertretern erarbeitete Report war im Dezember 1999 vom damaligen japanischen Premierminister Obuchi und seinem singapurischen Amtskollegen Goh Chok Tong in Auftrag gegeben worden. Er sieht neben dem üblichen Wegfall von Zöllen auch den freien Verkehr von Personen, Kapital und Informationen vor. Darüber hinaus empfiehlt er eine verstärkte Zusammenarbeit bei Finanzdienstleistungen durch die Angleichung von Regeln in den Bereichen Kapitalmarkt und E-Commerce. Die Studie weist darauf hin, dass auch politisch sensible Bereiche wie die japanische Landwirtschaft mit WTO-Normen übereinstimmen müssten. Japanische Regierungsbeamte meinten jedoch, dass dieser Bereich kein großes Hindernis für die geplante Freihandelszone darstelle, da landwirtschaftliche Produkte lediglich 1,7% des gemeinsamen Handels ausmachten.

Während seines Besuchs in Japan am 22. Oktober 2000 einigten sich Goh Chok Tong und Obuchis Nachfolger Mori darauf, im Januar 2001 formale Verhandlungen über die Freihandelszone aufzunehmen. Ein halbes Jahr später legten beide Regierungen einen detaillierten Plan zur Umsetzung der gemeinsamen Ziele vor. Danach sollten alle Zölle zwischen den beiden Ländern wegfallen. Ausgenommen wurde lediglich der Agrarbereich. Der Plan wurde am 30. Juli 2001 ratifiziert. Er trat im April 2002 in Kraft. Davor hatte Japan noch Produkte aus der petrochemischen Industrie sowie aus der Land- und Fischwirtschaft mit Zöllen belegt. Bereits damals umfassten die zollfreien Einfuhren Japans aus Singapur jedoch 85% der Gesamtimporte. Durch die Freihandelszone stieg der Anteil dieser Produkte auf 90 bis 95%. Entsprechende Gesetze wurden vom japanischen Parlament im Frühjahr 2002 verabschiedet. Singapur, das seit längerem Zölle auf japanisches Bier und Medikamente verhängt hatte, baute alle Barrieren ab. Seither beträgt der Anteil zollfreier japanischer Produkte auf dem singapurischen Markt 100% (ebd.: 12).

Auch die Investitionen zwischen den beiden Ländern wurden liberalisiert. Dabei gilt für Unternehmen aus dem Partnerland gleiches Recht wie für einheimische Unternehmen. Daraus ergibt sich, dass ein ausländisches Unternehmen nicht aufgrund seiner Herkunft diskriminiert werden darf. Darüber hinaus gibt es auf der Ebene der finanziellen Transaktionen eine direkte Verbindung zwischen der japanischen Notenbank und der Geldaufsichtsbehörde Singapurs, um so Yen und Singapur-Dollar beliebig austauschbar zu machen. Ein Bericht der japanischen Regierung weist entsprechend auf die zahlreichen Vorteile von FTA hin, die für die japanischen Konsumenten billigere Importe und für japanische Produkte bessere Absatzchancen bedeuteten. Durch die erhöhte internationale Konkurrenz würden außerdem strukturelle Reformen angetrieben. Schließlich könne durch den Abschluss von FTA die Rolle Japans in multilateralen Handelsinstitutionen gestärkt werden. Andererseits ist im Falle des Abschlusses solcher Abkommen mit re-

ger Opposition aus solchen Sektoren zu rechnen, die international nicht wettbewerbsfähig sind. Dazu gehören in Japan die Landwirtschaft, Petrochemie und Textilindustrie. Oberste Maxime müsse jedoch die Einhaltung der Regeln der WTO sein. Dies bedeutet, dass jede FTA letztlich den gesamten Handel der Vertragspartner umfassen müsse, also auch Bereiche wie die Landwirtschaft (MITI 2000).

Nach dem Bericht der japanischen Regierung muss Japan in Zukunft verstärkt versuchen, Abkommen über Freihandelszonen mit Entwicklungsländern zu schließen. Die japanische Regierung weist darauf hin, dass enge ökonomische Bindungen insbesondere mit asiatischen Entwicklungsländern eingegangen werden müssten, um das junge und umfangreiche Arbeitskräftepotenzial nutzen zu können und einen besseren Zugang zu den Wachstumspotenzialen dieser Länder zu gewinnen. Der Abschluss eines Freihandelsabkommens mit China sei indes noch zu früh, da sich die Volksrepublik inmitten eines Transformationsprozesses zur Marktwirtschaft befinde.

Am realistischsten erscheint neben dem Freihandelsabkommen zwischen Japan und Singapur innerhalb der Region noch die Gründung einer Freihandelszone mit Südkorea. Eine bilaterale Arbeitsgruppe aus japanischen und südkoreanischen Vertretern empfahl den Regierungen beider Länder im Juli 2002, möglichst rasch den Abschluss eines bilateralen Freihandelsabkommens voranzutreiben. Die zu errichtende Freihandelszone dürfe jedoch nicht nur auf die Reduzierung von Zöllen abzielen, sondern müsse umfassende Handelserleichterungen vorsehen.

Ein solcher Vorstoß trifft insbesondere in Japan auf offene Ohren. Der Inhalt des Pakts zwischen den beiden Nachbarländern müsse Schritte zur Handelsliberalisierung, ein Investitionsabkommen und Maßnahmen zur Zusammenarbeit im IT-Sektor enthalten. Die bilaterale Arbeitsgruppe gab entsprechend bekannt, man wolle innerhalb von zwei Jahren einen detaillierten Vorschlag über die Schaffung einer Freihandelszone unterbreiten. Derweil müssten die beiden Regierungen alle möglichen Anstrengungen unternehmen, damit eine Übereinkunft gefunden werden könne. Um die Arbeit voranzutreiben, werde sich die Gruppe alle zwei bis drei Monate treffen (J.a., 4/2002, Ü 25).

Die gemeinsame Arbeitsgruppe war im März 2002 in einer Übereinkunft zwischen dem japanischen Ministerpräsidenten Koizumi und dem südkoreanischen Präsidenten Kim Dae-jung angeregt worden. Der Gruppe gehören 10 japanische und 14 koreanische Vertreter aus Regierung, Wirtschaft und Wissenschaft an. Der Schwerpunkt ihrer Arbeit liegt auf der Diskussion wirtschaftlicher Effekte der avisierten Freihandelszone. Probleme des Industrie- und Agrarsektors finden dabei besondere Berücksichtigung (ebd.).

Sollte eine Freihandelszone zwischen den beiden Ländern zustande kommen, würde sie einen riesigen Markt mit einem Bruttosozialprodukt von 5 Billionen US\$ und einer Bevölkerung von 170 Millionen Menschen etablieren. Darüber hinaus würde ein solcher Schritt wahrscheinlich Sogwirkung auf andere Ökonomien in der Re-

gion entfalten, so die Hoffnung der Arbeitsgruppe. Zunächst müssen auf beiden Seiten jedoch noch einige Vorbehalte aus dem Weg geräumt werden. In Japan ist insbesondere die Fischindustrie besorgt, was die Überschwemmung des japanischen Marktes mit billigen südkoreanischen Fischereiprodukten betrifft. Ähnliche Sorgen bestehen in dem bisher stark geschützten landwirtschaftlichen Bereich. Auf koreanischer Seite wächst hingegen die Angst, ein Freihandelsabkommen könnte zu einem massiven Anwachsen des bereits jetzt riesigen Handelsdefizits mit Japan führen. Viele Beobachter sind der Meinung, dass die südkoreanische Industrie in vielen Bereichen noch nicht wettbewerbsfähig ist. Trotzdem begann im Sommer 2004 bereits die fünfte Runde bilateraler Gespräche. Beide Seiten streben nun einen Abschluss der Verhandlungen bis Ende 2005 an (vgl. *The Japan Times* 2004a).

Während eine Freihandelszone mit Südkorea daher mittelfristig realisierbar scheint, ist mit einem Abkommen mit der ASEAN nach chinesischem Vorbild erst längerfristig zu rechnen. Japan kündigte zuletzt im September 2004 an, man wolle 2005 Verhandlungen mit der südostasiatischen Staatengemeinschaft aufnehmen. 2012 sei das Jahr, in dem eine Freihandelszone etabliert werden könne (vgl. *The Japan Times* 2004b). Beobachter gehen jedoch davon aus, dass diese Zeitlinie überschritten wird, da sich erste Vorverhandlungen als langwierig erwiesen. Einige ASEAN-Staaten warfen Japan vor, zu sehr mit den bilateralen Verhandlungen zum Abschluss entsprechender Abkommen mit Malaysia, Thailand und den Philippinen beschäftigt zu sein.

Daher stand für die japanische Regierung außerhalb der ostasiatischen Wirtschaftsregion vor allem ein schneller Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Mexiko auf der Agenda. Da Mexiko mit der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA und der EU bereits solche Abkommen abgeschlossen hat, leiden japanische Unternehmen hier nach Ansicht der japanischen Regierung unter extremen Wettbewerbsnachteilen (METI 2002a). Bereits im Juli 2002 wurde der 64-seitige Abschlussbericht einer bilateralen Arbeitsgruppe aus Ministerialbeamten vorgelegt (METI 2002b), auf dessen Grundlage im Herbst des Jahres Verhandlungen aufgenommen wurden. Im September 2004 wurde das Freihandelsabkommen schließlich beschlossen. Es betritt insofern Neuland, als damit erstmals das Tabu eines liberalisierten japanischen Agrarmarktes gebrochen wird (vgl. *The Daily Yomiuri* 2004). Es geht außerdem in den Sektoren Arbeitskräftemobilität und Investitionen über bisherige Freihandelsinitiativen hinaus (*Asahi Shinbun* 2004; zu den Gesprächen umfassend auch Solís 2003).

Es scheint, als habe die japanische Regierung die Zeichen der Zeit erkannt und wende sich allmählich von dem lange Zeit verfolgten Primat der Durchsetzung handelspolitischer Ziele allein in der WTO ab. Nachdem bilaterale Freihandelszonen in der Vergangenheit keine Rolle in der japanischen Außenwirtschaftspolitik gespielt haben, werden sie nun insbesondere in Ostasien, aber auch mit Staaten in anderen Weltregionen vehement verfolgt.

Ähnliches gilt schließlich für Südkorea und die Staaten der ASEAN. Wie bereits deutlich wurde, steht Südkorea in Verhandlungen mit Japan und Singapur, ein Abkommen mit Chile konnte bereits abgeschlossen werden und trat am 1. April 2004 in Kraft (*The Chosun Ilbo* 2004). Abschlüsse mit der ASEAN, mit China und Japan, mit Thailand, Taiwan und den USA befinden sich im Diskussionsstadium. Auch für Seoul bedeutet dies die Abkehr von einer langen Tradition des Multilateralismus in der Außenhandelspolitik. In der Vergangenheit wurde vor allem aus zwei Gründen auf bilaterale Freihandelsinitiativen verzichtet (vgl. zusammenfassend Kim 2003: 386-387): Erstens bezogen sich die Außenhandelsbeziehungen in der Phase des exportinduzierten Wachstums auf fast alle wichtigen Regionen der Welt. Eine bilaterale Initiative hätte zum einen kaum positive Auswirkungen auf die Exportstruktur des Landes gehabt; zum anderen wäre das Risiko diskriminierender Handelsabschlüsse zu groß gewesen. Zweitens wären bilaterale Initiativen auch den Interessen des landwirtschaftlichen Sektors in Südkorea zuwider gelaufen, auf den die damit verbundenen Verhandlungen größeren Druck erzeugt hätten.

So forderte Seoul noch auf der WTO-Ministerkonferenz 1996 ein entschiedenes Vorgehen gegen regionale Abkommen durch die WTO. Ein Sinneswandel trat erst im Laufe der 1997 einsetzenden Asienkrise ein. Das damalige Ministerium für Handel, Industrie und Energie (MOTIE) setzte bereits im Herbst 1997 eine Forschergruppe zu diesem Thema ein. Ein Jahr später gab das neu geschaffene Ministerium für Äußeres und Handel (MOFAT) die Schaffung von FTA als offizielle außenpolitische Leitlinie aus. Freihandelszonen sollten ausländische Direktinvestitionen anziehen und Exporte erleichtern (vgl. ebd.: 389). So ist Südkorea Teil eines immer enger werdenden Netzes von Freihandelsbeziehungen in Ostasien, das zunehmend an die Stelle des Multilateralismus tritt. Welche Perspektiven sich daraus für das Welthandelssystem ergeben, soll im abschließenden Kapitel diskutiert werden.

## Zukunft des Welthandelssystems

Eine zentrale Frage dieser Analyse lautete, ob regionale Freihandelsübereinkünfte eine tiefere Integration erwarten lassen als das durch die WTO errichtete Welthandelssystem. Die empirische Antwort auf diese Frage fällt zwiespältig aus. Eine neuere Studie der OECD kommt auf der Grundlage einer Analyse von Zöllen, Dienstleistungen, der Mobilität von Arbeitskräften, Handels erleichterungen und umweltpolitischen Bestimmungen innerhalb der APEC, NAFTA, EFTA und der EU zu dem Ergebnis, dass die Unterschiede zu den Bestimmungen der WTO gering sind. Insbesondere im Bereich der Handelserleichterungen ist der Vorsprung regionaler gegenüber globalen Übereinkünften nicht nennenswert (vgl. WTO 2003). In den meisten Fällen wird nicht der gesamte Handel innerhalb von Freihandelszonen bevorzugt behandelt. Die meisten Abkommen schließen sensible Sektoren aus. Wie das Beispiel der bilateralen FTA

zwischen Japan und Singapur zeigt, sind die meisten Zölle in Industrieländern schon vor dem Abschluss solcher Abkommen weggefallen.

Darüber hinaus ist eine präzise Messung des Erfolgs regionaler Freihandelszonen schwierig und sehr komplex. Die auf einen ausgeweiteten Handel zurückzuführenden Wohlstandserfolge der AFTA in ihren ersten Jahren täuschen über die Tatsache hinweg, dass 66% der Zölle auf den gleichen CEPT-Raten basieren, wie sie durch die „Meistbegünstigungsklausel“ (MFN) der WTO vorgeschrieben werden (vgl. WTO 2003: 54). Das verbleibende Drittel aller Zölle entfaltet eine geringe autonome Wirkung, da alle ASEAN-Staaten in den neunziger Jahren ihre Zölle im Rahmen von WTO-Verhandlungen unilateral gesenkt haben. Gleichwohl unterscheiden sich insgesamt gerade bei der AFTA Wort und Substanz. Obwohl die Ziellinie, nach der alle Zölle auf ein Niveau von 0 bis 5% reduziert werden sollen, kontinuierlich nach vorn verschoben wurde, ging die Implementierung des Prozesses nur langsam vonstatten.

Insgesamt ist der Regionalismus in Ostasien durch seine Heterogenität gekennzeichnet. Fünf Elemente stehen dabei ins Auge (auch Chia 2004):

Erstens kann nicht mehr von einer geographischen Begrenzung des ostasiatischen Systems von Freihandelszonen gesprochen werden. Vielmehr sind deutliche Brückenschläge nach Lateinamerika, den NAFTA-Raum und Ozeanien zu erkennen. Die Gründe für diese Tendenzen sind mannigfaltig; sie reichen vom Zugang zu anderen Freihandelsräumen (Beispiel NAFTA und MERCOSUR) bis zur Sicherung wichtiger Exportmärkte (USA, Europa) und zu identitätsschaffenden Elementen (innerhalb der ASEAN+3);

zweitens unterscheiden sich die Abkommen hinsichtlich ihrer Mitgliederzahl. Theoretisch sind von einer größeren Freihandelszone stärkere Wohlfahrtswirkungen zu erwarten, da hier die Abschließungseffekte des Freihandels begrenzt werden;

drittens unterscheiden sich die FTA in der Heterogenität ihrer Mitglieder: Sowohl reiche Industriestaaten wie Japan und Südkorea als auch Entwicklungsländer wie Vietnam, Myanmar und Kambodscha nehmen an dem Prozess teil;

viertens bieten die untersuchten FTA neben der Senkung von Zöllen unterschiedliche Inhalte an. Sie gehen über die traditionelle WTO-Agenda hinaus, indem sie die Vereinfachung von Investitionen, E-Commerce, Wettbewerbspolitik, Entwicklungszusammenarbeit sowie schulische und berufliche Ausbildungsmaßnahmen umfassen;

fünftens verhandeln alle ostasiatischen Ökonomien – mit der Ausnahme von Taiwan, Hongkong und der Mongolei – gleichzeitig über mehrere Freihandelsabkommen, mit unterschiedlichen Partnern und unterschiedlichen Inhalten, Standards und Prinzipien.

Der Einfluss regionaler Freihandels-Übereinkünfte auf das Welthandelssystem wird ganz davon abhängen, wie sich regionale Integration auf die Geschwindigkeit der Verhandlungen auf der globalen Ebene auswirkt. Hier kommen politische Faktoren ins Spiel. Politik ist

die „Kunst des Machbaren“. Sie muss verschiedene Interessen berücksichtigen, aber auch die Identitäten und Selbstwertgefühle potenzieller Kooperationspartner in Betracht ziehen. Am Ende ist deshalb die Frage zu stellen, wie weit nationale Regierungen überhaupt autonom in der Lage sind zu entscheiden, welcher Weg am ehesten der Wohlfahrt ihres Landes dient – der regionale oder der globale? Wenn Regionalismus der zweitbeste Weg bleibt, wie von ökonomischen Theoretikern und Entscheidungsträgern bei der WTO suggeriert wird, dann wirft dies die Frage auf, ob regionale Freihandelszonen nicht eine leicht zu gehende, aber schließlich wenig nützliche Methode auf dem Pfad zu umfassender Handelsliberalisierung sind. Sollte Multilateralismus der zweifellos bessere Weg sein, so ist zu fragen, ob nicht mit dem schnellstmöglichen Abschluss der stagnierenden Liberalisierungsrunde der WTO jegliches Streben nach bi- oder trilateralen Lösungen untergraben werden kann.

Dagegen bringen Staaten eine Reihe von Argumenten für ihr Streben nach Freihandelsabkommen vor. Die wichtigsten lauten (vgl. auch die Argumente bei Urata 2002: 26-27):

Erstens hat sich der Abschluss von Freihandelsabkommen als schneller und damit effizienter erwiesen als die multilaterale Lösung. Die WTO wurde am 1. Januar 1995 gegründet, doch es dauerte bis zur Doha-Ministerkonferenz vom November 2001, bis eine neue Zollsenkungsrunde in Gang gebracht werden konnte;

zweitens hat die WTO mit der wachsenden Kraft von Globalisierungsgegnern zu kämpfen, die den reibungslosen Ablauf entscheidender Konferenzen immer wieder stören;

drittens sind Kompromisse leichter zu erreichen, wenn die Anzahl der Kooperationspartner gering ist. Im kleinen Rahmen ist es zudem möglich, Dinge anzusprechen, die bisher noch nicht den Weg in die WTO-Agenda gefunden haben (Stichwort „agenda-setting“);

viertens schließlich – unmittelbar mit Punkt drei zusammenhängend – sind Gruppen von Staaten eher in der Lage, Entscheidungen im multilateralen Rahmen zu beeinflussen, wenn sie als Einheit auftreten. Dieser Aspekt spielt insbesondere für einige kleinere ASEAN-Staaten eine Rolle.

Auf der Grundlage dieser Überlegungen und dem daraus resultierenden massiven Streben nach Freihandelsabkommen nicht nur in Ostasien sieht die WTO regionale Freihandelszonen inzwischen als Gefahr für das Welthandelssystem (die Bedenken der WTO sind im Welthandelsbericht von 2003 zusammengefasst; vgl. WTO 2003: 64-66). Vor allem vier Argumente werden dabei vorgebracht:

Erstens sei davon auszugehen, dass eine Vielzahl verschiedener Übereinkünfte eine starke Tendenz zur *Umverteilung von Handel* generieren wird, statt eine Ausweitung von Handel zu transportieren. Eine Reihe unterschiedlicher Standards wird den Welthandel komplexer und kostenintensiver machen;

zweitens führt das wachsende Netzwerk von Freihandelszonen zu einer wachsenden Intransparenz von Handelsregeln, womit einer der wichtigsten Grundsätze der

WTO unterminiert wird. Wenn ein Staat gleichzeitig verschiedenen Freihandelszonen angehört, wird es für seine Handelspartner immer schwieriger, dessen Position im Welthandelssystem zu erfassen und alle Möglichkeiten des profitablen Handels auszuschöpfen;

drittens beeinflussen selektive Übereinkünfte die „politische Ökonomie“ des Freihandels. In fast allen Abkommen wurde der Agrarsektor ausgeblendet. Wenn nun Freihandel effektiver gehandhabt werden soll als in der Vergangenheit, der Handel mit Waren und Dienstleistungen jedoch weitestgehend liberalisiert worden ist, wer wird dann in Zukunft noch weitere Liberalisierungsschritte im multilateralen Kontext fordern?

Viertens schließlich besteht Gefahr, dass die Konzentration auf bi- und trilaterale Übereinkünfte dem multilateralen Dialog wichtige Energien entzieht. Das Interesse an einem Abschluss der laufenden Liberalisierungsrunde innerhalb der WTO sinkt, wenn Staaten ihre partikularen Interessen durch selektive Abkommen befriedigen können.

Insbesondere der letzte Aspekt wird innerhalb der Welthandelsorganisation mit Besorgnis gesehen. Es ist inzwischen davon auszugehen, dass regionale Handelsübereinkünfte die politische Agenda der nächsten Jahre bestimmen werden, zumal die Prognosen hinsichtlich eines Abschlusses der laufenden Doha-Liberalisierungsrunde pessimistisch ausfallen. Obwohl sich Ende Juli in Genf 147 Mitglieder der Welthandelsorganisation auf ein Rahmenabkommen für die Doha-Runde einigen konnten, bleiben doch noch zu viele Fragen ungeklärt (zu den Perspektiven der Doha-Runde Decker 2004). Dies betrifft erstens die Tatsache, dass noch kein Termin für die Abschaffung der – vor allem die EU betreffenden – Exportsubventionen beschlossen werden konnte. Frankreichs Landwirtschaftsminister Hervé Gaymard geht mithin bereits von einer Zeitspanne bis 2015 oder 2017 aus – ein Zeitfenster, das nach Alternativlösungen verlangt. Zweitens wurden die Bereiche Industrie und Dienstleistungen in den Genfer Verhandlungen zugunsten der Landwirtschaft vernachlässigt. Die Frage, wie hoch die Zollsenkungen in diesen mit einem Dreiviertel-Anteil für die Weltwirtschaft so bedeutenden Sektoren ausfallen sollen, wurde ausgeklammert.

Das Fazit fällt also ernüchternd aus: Obwohl eine vollständige Liberalisierung der Weltwirtschaft nach Ansicht der Weltbank zu einem zusätzlichen globalen Einkommen von 2,8 Billionen Dollar führen würde, ist aufgrund von politischen Kalkülen und Verzögerungstaktiken kaum eine positive Verhandlungsdynamik auf multilateraler Ebene zu erwarten. In den nächsten Jahren wird daher der Abschluss von regionalen Freihandelsabkommen eine wichtige Alternative nationaler Außenhandelspolitiken bleiben.

## Literatur

- Asahi Shinbun* (2004), „Japan, Mexico ink landmark accord“, 20.9.
- ASEAN (2002), „Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between the Association of Southeast Asian Nations and the People's Republic of China, Phnom Penh“, 5.11.2002. Online: <http://www.aseansec.org/13196.htm> (Aufruf: 17.9.2004)
- ASEAN (2003), „Protocol to Amend the Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation between the Association of Southeast Asian Nations and the People's Republic of China“, Bali, 6.10.2003. Online: <http://www.aseansec.org/15157.htm> (Aufruf: 17.9.2004)
- ASEAN Secretariat (1993), *AFTA-Reader*, Volume I. *Questions and Answers on the CEPT for AFTA*, Jakarta, November
- Asian Bulletin* (1995), „ASEAN: Vietnam Becomes Association's Seventh Member“, September, S.33-34
- ADB (Asian Development Bank) (2002), „Asian Development Outlook 2002“. Online: <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/2002/pta0100.asp> (Aufruf: 14.9.2004)
- Asian Wallstreet Journal* (2001), „Political Struggle Intensifies Over Trade Policy in Japan“, 31.5.
- Balassa, Bela (1961), *The Theory of Economic Integration*, London
- Behrens, Peter (1981), „Integrationstheorie“, in: *Rabels Zeitschrift für internationales und ausländisches Privatrecht*, 45, 1-2, S. 8-50
- Bender, Dieter (1990), „I. Außenhandel“, in: *Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*, Band 1, München: Verlag Fritz Vahlen, S. 417-474
- Berg, Hartmut (1990), „S. Außenwirtschaftspolitik“, in: *Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*, Band 2, München: Verlag Fritz Vahlen, S. 455-498
- Bhagwati, Jagdish und Arvind Panagariya (2003), „Bilateral trade treaties are a sham“, in: FT, 14.7.
- Bosse, Friederike (1994), „Reisanbau – Probleme der Landwirtschaft in einer Industrienation“, in: Mayer, Hans Jürgen und Manfred Pohl (Hrsg.), *Länderbericht Japan*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, S. 305-308
- Cheng, Joseph Y.S. (2003), „Regional Impacts of China's WTO Membership“, in: *Asian Affairs*, Januar, S. 217-236
- Chia, Siow Yue (2004), „Economic Cooperation and Integration in East Asia“, in: *Asia-Pacific Review*, 11, 1, S. 1-19
- China Business Weekly* (2004), „China plans FTA with New Zealand, Australia“, 30.5.
- China Daily* (2004a), „China-ASEAN Agriculture Trade on Fast Track“, 9.8.
- (2004b), „Sino-Australian FTA Talks to Begin Next Year“, 18.8.
- (2004c), „China-Chilean FTA Talks on Fast Track“, 27.8.
- (2004d), „Pact Ensures Benefits for Both China and GCC“, 8.7.
- The Chosun Ilbo* (2004), „Korea-Chile FTA to become effective April 1“, 31.3.
- The Daily Yomiuri* (2004), „Mexico FTA to shake up farm sector“, 20.9.
- Decker, Claudia (2004), „Eher Startschuss als Ziellinie. Das WTO-Abkommen von Genf“, in: *Internationale Politik*, 9/2004, S. 87-90
- DFAT (Department of Foreign Affairs and Trade, Australia) (2003), „Australia-China Free Trade Agreement: Joint Feasibility Study“. Online: <http://www.dfat.gov.au/geo/china/fta/> (Aufruf: 17.9.2004)
- Desker, Barry (2004), „In defence of FTAs: from purity to pragmatism in East Asia“, in: *The Pacific Review*, 17, 1, S. 3-26
- Frankfurter Rundschau* (1997), „Asean stimmt für Aufnahme Burmas“, 2.7.
- Hemmert, Martin und Ralph Lützel (1998), „Landeskunde und wirtschaftliche Entwicklung seit 1945“, in: Deutsches Institut für Japanstudien (Hrsg.), *Die Wirtschaft Japans. Strukturen zwischen Kontinuität und Wandel*, Berlin u.a., S. 1-18
- Henrichsmeyer, Wilhelm, Oskar Gans und Ingo Evers (1991), *Einführung in die Volkswirtschaftslehre*, Neunte, verbesserte Auflage, Stuttgart: Verlag Eugen Ulmer
- Ikeshita, Jôji (1996), „ASEAN-4 achieve dramatic trade growth“, in: *The Japan Times*, 19.7.
- Image of Indonesia* (1996), „ASEAN Summit Consensus. Cambodia, Laos and Myanmar to be Simultaneously Admitted into ASEAN“, II/12, December, S. 30-31
- The Japan Times* (2000), „WTO urges agricultural reforms“, 17.11.
- (2003a), „Japan, EU hung up on farm trade“, 10.9.
- (2003b), „Japan, EU to boost efforts in trade talks“, 6.9.
- (2004a), „Tokyo, Seoul restart FTA talks“, 24.8.
- (2004b), „Japan proposes to start FTA negotiations with ASEAN in April“, 2.9.
- Keng, Teo Poh (1996), „ASEAN economic coordination seen as complicated goal“, in: *Nikkei Weekly*, 13.5.
- Kim, Won-ho (2003), „The Significance of the Korea-Chile Free Trade Agreement“, in: *The Journal of East Asian Affairs*, 17, 2, S. 384-410
- Lee, Tsao Yuan (1994), „The ASEAN Free Trade Area: the search for a common prosperity“, in: *Asian-Pacific Economic Literature*, 8, 1, S. 1-7

- Mankiw, N. Gregory (2001), *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, Zweite, überarbeitete Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag
- MITI (Ministry of International Trade and Industry, Japan) (2000), „White Paper on International Trade. The Economic Foundations of Japanese Trade Policy – Promoting a Multilayered Trade Policy“, August. Online: <http://www.meti.go.jp> (Aufruf: 23.1.2001)
- METI (Ministry of Economic, Trade and Industry, Japan) (2002a), *Promotion of Economic Partnership*, Tokyo (Dezember)
- (2002b), *Japan-Mexico Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations. Final Report*, Tokyo (Juli)
- MOFA (The Ministry of Foreign Affairs, Japan) (2000), „Negotiating Proposal by Japan on WTO Agricultural Negotiations“. Online: <http://www.mofa.go.jp> (Aufruf: 1.7.2001)
- (2001), „Myth and Reality: Why Japan Strives for Multilateralism“, Speech by Yohei Kono, Minister of Foreign Affairs, Japan, January. Online: <http://www.mofa.go.jp> (Aufruf: 20.6.2001)
- MOTAI (Ministry of Trade and Industry, Singapore) (2004), „Free Trade Agreement“. Online: [http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm\\_FTA\\_Default.asp?sid=12](http://www.mti.gov.sg/public/FTA/firm_FTA_Default.asp?sid=12) (Aufruf: 17.9.2004)
- Nabers, Dirk (1997), „Kollektive Sicherheit und 'Regional Resilience' – Eine Kooperationstheoretische Betrachtung der ASEAN“, in: van den Boom, Dirk (Hrsg.), *Süd-Süd-Kooperation*, Hamburg: Verlag Dr. Kovac, S. 11-43
- Nabers, Dirk (2003), „The Social Construction of International Institutions: The Case of ASEAN+3“, in: *International Relations of the Asia-Pacific*, 1, S. 111-134
- Nabers, Dirk (2004), „ASEAN+3: The Failure of Global Governance and the Construction of Regional Institutions“, in: Schirm, Stefan A. (Hrsg.), *New Rules for Global Markets. Public and Private Governance in the World Economy*, New York: Palgrave Macmillan, S. 215-234
- Presseerklärung (1995), „Gemeinsame Presserklärung beim 7. Treffen des Rates der ASEAN-Freizone (AFTA)“ in Brunei am 6. September 1995 (gekürzt), in: *Internationale Politik*, 50, 10, S. 106-108
- Pretzell, Klaus-Albrecht (1996), *Die ASEAN vor der ersten Gipfelkonferenz Asien-Europa*, Sonderdruck aus Anlaß der Teilnahme des Bundeskanzlers Dr. Helmut Kohl und des Bundesaußenministers Dr. Klaus Kinkel an der Asien-Europa-Konferenz am 1. und 2. März 1996 in Bangkok, Thailand, Hamburg: Institut für Asienkunde
- Proff, Heike und Harald V. Proff (1996), „Effects of AFTA as World Market Oriented Regional Integration on the Industrial Development of the Participating Countries“, in: *The Indonesian Quarterly*, 24, 4, S. 391-404
- Rohlen, Thomas P. (1993), *A „Mediterranean“ Model for Asian Regionalism. Cosmopolitan Cities*, Stanford
- Rüland, Jürgen (1995), „Die Gemeinschaft Südostasiatischer Staaten (ASEAN): Vom Antikommunismus zum regionalen Ordnungsfaktor“, in: *APuZ*, 13-14, S. 3-14
- Soesastro, Hadi (2002), „The ASEAN Free Trade Area: A Critical Assessment“, in: *The Journal of East Asian Affairs*, 16, 1, S. 20-53
- Solís, Mireya (2003), „Japan's New Regionalism: The Politics of Free Trade Talks with Mexico“, in: *Journal of East Asian Studies*, 3, S. 377-404
- Südhoff, Ralf (1995), „Subregionale Kooperation und Wachstumsdreiecke in Südostasien. Das Beispiel des 'Goldenen Vierecks'“, in: *SOAa*, Juli, S. 289-308
- Urata, Shujiro (2002), „Globalization and the Growth in Free Trade Agreements“, in: *Asia-Pacific Review*, 9, 1, S. 20-32
- Wallraf, Wolfram (1996), „Wirtschaftliche Integration im asiatisch-pazifischen Raum“, in: *ASIEN*, 59, S. 7-33
- WTO (World Trade Organization) (2003), *World Trade Report 2003*, Lausanne/Genf: WTO Publications
- (2004), *Annual Report 2004*, Lausanne/Genf: WTO Publications
- XNA (2004a), „Myanmar, China Start Free Trade under Early Harvest Plan“, 15.6.
- (2004b) „China, S. Africa to Launch Free Trade Negotiations“, 30.7.

---

\* Dr. Dirk Nabers ist seit 2000 Wissenschaftlicher Referent für Japan am Institut für Asienkunde.

Die vorliegende Studie ist ein Vorabdruck aus dem Sammelband *Asiens neue Wirtschaftsdynamik. Regionale und internationale Dimension*, Hamburg: Institut für Asienkunde, im Erscheinen.